

## VusionGroup - Chiffre d'affaires du 3<sup>ème</sup> trimestre 2024 :

### Accélération de la croissance au troisième trimestre Confirmation des perspectives annuelles

- Chiffre d'affaires du 3<sup>ème</sup> trimestre de 207 M€ en normes IFRS, et de 223 M€ en données ajustées, en croissance de +22%
- Chiffre d'affaires sur 9 mois de 616 M€ en normes IFRS, et de 654 M€ en données ajustées<sup>1</sup>, en croissance de +16% et en ligne avec la guidance
- Niveau de commandes record sur 9 mois de 1 156 M€ (+ 63%) tiré par une forte dynamique aux Etats-Unis et de nombreux succès commerciaux en Europe
- Chiffre d'affaires des VAS récurrents<sup>2</sup> sur 9 mois de 41 M€ en croissance de 31% et représentant environ 60% du chiffre d'affaires VAS total
- Perspectives annuelles réitérées d'un chiffre d'affaires en données ajustées de 1 Milliard € en 2024 et d'une amélioration de la rentabilité

Les chiffres ci-après sont présentés en normes IFRS ainsi qu'en données ajustées<sup>1</sup> avant prise en compte des retraitements IFRS15 sans effet cash relatifs au contrat Walmart US qui a démarré au T4 2023. Voir note détaillée à la fin de ce communiqué de presse.

En M€	CA IFRS	Ajustements <sup>1</sup> sur le contrat Walmart	CA ajusté <sup>1</sup>
<b>T3 2024</b>	<b>207,1</b>	<b>-15,8</b>	<b>222,9</b>
T3 2023	182,5	-	182,5
Variation (en %)	+13%	N/A	+22%
<b>9 mois 2024</b>	<b>616,0</b>	<b>-38,0</b>	<b>654,0</b>
9 mois 2023	563,2	-	563,2
Variation (en %)	+9%	N/A	+16%

Données non auditées

Commentant ces chiffres, **Thierry Gadou, Président-Directeur général de VusionGroup**, a déclaré :

« Notre croissance s'est accélérée ces derniers mois et nous a permis de réaliser le meilleur troisième trimestre de notre histoire en termes de chiffre d'affaires grâce à notre leadership dans la digitalisation du commerce physique ainsi que notre développement sur le continent nord-américain.

Les prises de commandes continuent de croître très rapidement et atteignent désormais 1,4 milliard d'euros sur les 12 derniers mois, avec de nouveaux contrats en Amérique du Nord et en Europe.

Le déploiement chez Walmart est conforme à nos prévisions et devrait continuer à monter en puissance en 2025 et 2026 grâce à d'importantes nouvelles capacités de production ajoutées durant le troisième trimestre.

Enfin, le quatrième trimestre devrait constituer un nouveau plus haut historique avec une croissance attendue supérieure à celle du troisième trimestre pour conclure une année en ligne avec notre ambition de croissance et de rentabilité ».

<sup>1</sup> Le CA ajusté correspond au CA IFRS avant prise en compte de certains retraitements IFRS15 sans effet cash relatifs au contrat Walmart US qui a démarré au T4 2023. Ces retraitements n'impactent que la zone Amériques et Asie-Pacifique. Voir note explicative détaillée à la fin de ce communiqué de presse.

## Chiffre d'affaires

En M€ et en données ajustées <sup>1</sup>	EMEA	Amériques & Asie-Pacifique	Total
<b>T3 2024</b>	<b>98,1</b>	<b>124,8</b>	<b>222,9</b>
T3 2023	156,2	26,4	182,5
Variation (en %)	- 37,2%	+373%	+22,1%
<b>9 mois 2024</b>	<b>336,5</b>	<b>317,5</b>	<b>654,0</b>
9 mois 2023	473,9	89,3	563,2
Variation (en %)	-29,0%	+256%	+16,1%
<b>Prises de commandes en M€</b>	<b>2024</b>	<b>2023</b>	<b>%</b>
<b>9 mois</b>	<b>1 156</b>	<b>710</b>	<b>+63%</b>
12 mois glissants	1 396	848	+65%

### Croissance du 3<sup>ème</sup> trimestre et des 9 premiers mois conforme aux prévisions et prises de commandes record

Au troisième trimestre, le chiffre d'affaires IFRS du Groupe a atteint 207 M€, et 223 M€ en données ajustées<sup>1</sup>, en croissance de +22% par rapport au 3<sup>ème</sup> trimestre 2023, et en ligne avec la guidance communiquée lors de la présentation des résultats annuels 2023.

Il s'agit du meilleur 3<sup>ème</sup> trimestre du Groupe historiquement. Compte tenu du calendrier des déploiements, et de la saisonnalité traditionnelle de l'activité, la croissance attendue sera plus forte au 4<sup>ème</sup> trimestre.

Sur les 9 premiers mois de l'année, le chiffre d'affaires IFRS du Groupe s'est établi à 616 M€, et à 654 M€ en données ajustées<sup>1</sup>, en croissance de +16% par rapport aux 9 premiers mois de l'année 2023.

En termes de géographie, la croissance a été tirée par l'Amérique du Nord. Conformément aux prévisions annoncées, la répartition du CA sur les 9 premiers mois de l'année a été de :

51 % pour la zone **EMEA**, soit 337 M€, en recul de 29 % compte tenu de la finalisation, prévue et annoncée, de la phase de déploiement d'un grand client européen. Cet effet de cycle ne sera que temporaire en 2024 car les nombreux contrats signés ces derniers mois en Europe généreront à nouveau une croissance en 2025. De plus, les prises de commandes sont en hausse dans la région sur les neuf premiers mois de l'année ce qui vient conforter le scénario de rebond de l'activité en Europe dès le quatrième trimestre de 2024.

49 % pour la zone **Amériques et Asie-Pacifique**, soit 318 M€ en données ajustées et en hausse de +256%, grâce au développement rapide aux Etats-Unis, qui deviennent en 2024 le premier marché du Groupe. La croissance devrait y continuer à un rythme soutenu dans les trimestres à venir. Cette excellente dynamique est due à l'accélération du rythme du déploiement chez Walmart et à plusieurs nouveaux contrats importants.

Les **prises de commandes** mondiales ont crû de 63 % à 1 156 M€ sur les neuf premiers mois de l'année, pour atteindre un niveau de commandes sur 12 mois glissants de 1 396 M€ à fin septembre 2024. Ce chiffre record s'explique par la forte dynamique de nouvelles signatures de contrats tant en Europe qu'aux Etats-Unis.

## Activité VAS<sup>2</sup>

Le chiffre d'affaires des revenus logiciels et services récurrents<sup>3</sup> atteint 41 M€ sur les neuf premiers mois de l'année, en forte croissance (+31 % par rapport aux neuf premiers mois de 2023). Il représente près de 60% des revenus de l'activité VAS totale, dont le montant total s'établit à 67 M€ (-17 % par rapport aux 9 premiers mois de 2023). Les revenus récurrents du 3<sup>ème</sup> trimestre (14,9 M€) sont en ligne avec le rythme annuel cible de 60 M€.

Les services non récurrents<sup>4</sup> reculent du fait d'un contexte économique difficile où les distributeurs ont ralenti certains projets ou internalisés certaines prestations. Cette situation devrait se poursuivre tout au long de l'année avant de s'inverser en 2025 grâce notamment à la forte croissance continue des services récurrents.

Notre base installée cloud a progressé rapidement au cours des neuf premiers mois de 2024 pour atteindre environ 23 000 magasins et 135 millions d'étiquettes. Cette dynamique va se poursuivre dans les prochains trimestres. Pour rappel, la base installée cloud était d'environ 15 000 magasins et 72 millions d'étiquettes à fin septembre 2023.

## Perspectives et objectifs pour 2024

Fort d'un carnet de commandes à un plus haut historique, VusionGroup réitère avec confiance son objectif de franchir en 2024 le cap du milliard d'euros de chiffre d'affaires (en données ajustées), et de poursuivre une trajectoire de forte croissance en 2025.

Compte tenu du calendrier des déploiements et de la saisonnalité traditionnelle de l'activité, la croissance du chiffre d'affaires du Groupe sera plus marquée au quatrième trimestre.

En matière de géographie, la répartition estimée du chiffre d'affaires annuel cible restera d'environ 50% pour la zone EMEA et 50% pour la zone Amériques et Asie-Pacifique. La dynamique de cette dernière devrait être soutenue par les nouveaux contrats signés aux Etats-Unis cette année.

Le chiffre d'affaires annuel VAS total est estimé à environ 100-110 M€, un objectif revu à la baisse du fait d'un contexte économique difficile affectant les services non récurrents, qui inclut toujours 60 M€ de revenus logiciels et services récurrents.

Après une amélioration significative de son taux de marge sur coûts variables ajusté au premier semestre (+380 points de base), le Groupe attend que cette tendance d'amélioration se poursuive au second semestre.

VusionGroup confirme également la poursuite de l'amélioration de sa rentabilité avec une marge d'EBITDA ajusté<sup>1</sup> attendue en croissance de 100 à 200 points de base sur l'ensemble de l'année.

Après une génération de free cash-flow positive au premier semestre, le Groupe confirme cette trajectoire positive au second semestre.

---

<sup>2</sup> VAS : Logiciels, services et solutions hors EEG.

<sup>3</sup> Le chiffre d'affaires « VAS récurrent » intègre les revenus d'abonnements à VusionCloud et aux applications SAAS de Computer vision (Captana et Belive) et de Data Analytics (MarketHub et Memory), ainsi que les contrats de services récurrents.

<sup>4</sup> Le chiffre d'affaires « VAS non-récurrent » regroupe notamment les revenus d'installations et de services professionnels non récurrents ; les ventes de matériels tels que les caméras Captana, les rails vidéo et autres écrans à vocation publicitaire (Engage), ainsi que les ventes de solutions industrielles et logistiques (PDIdigital).

## Note sur Retraitements IFRS sur le nouveau contrat Walmart

Deux retraitements IFRS liés au nouveau contrat Walmart impactent les états financiers 2023 publiés :

1. Le 2 juin 2023, l'Assemblée générale des actionnaires du Groupe a approuvé l'attribution à Walmart de 1 761 200 bons de souscription d'action de la Société (warrants). Selon les normes IFRS, il convient d'évaluer la juste valeur de ces BSA. Celle-ci a été calculée à 163 M€ en date du 2 juin 2023. Une créance et une dette financière ont ainsi été enregistrées dans les comptes consolidés pour ce montant.  
La créance, dont le montant est figé, est amortie au prorata du chiffre d'affaires prévisionnel généré par Walmart sur la durée du déploiement de la plateforme Vusion dans les magasins Walmart. Cet impact en diminution du CA est conventionnel car les BSA auront pour seul effet potentiel une dilution déjà simulée et communiquée lors de l'attribution de ces BSA début juin 2023 ; il n'impacte pas le CA facturé à Walmart. Ce retraitement n'a aucun effet sur la trésorerie du Groupe. Il impacte le chiffre d'affaires et également l'ensemble des agrégats du compte de résultat du Groupe, dans les mêmes proportions. Cet impact négatif continuera de produire ses effets sur les comptes IFRS du Groupe jusqu'au terme du contrat Walmart et de manière proportionnelle au chiffre d'affaires généré par ce contrat.  
La dette financière fait l'objet d'une réévaluation à chaque clôture en fonction notamment du nombre de BSA exerçables et du cours de Bourse de l'action VusionGroup. Toute variation est enregistrée en résultat financier dans les comptes consolidés du Groupe. Le Groupe continuera de communiquer à chaque clôture les effets sur le chiffre d'affaires et sur le résultat net de ce retraitement IFRS.
2. L'impact lié à la prise en compte, dès les premières livraisons d'étiquettes, des baisses de prix futures indexées sur les volumes convenues avec Walmart : le prix de revient des ESL est lié aux volumes produits. L'augmentation significative des volumes peut permettre de réduire ces prix de revient. Ainsi, il a été convenu avec ce client qu'en fonction des volumes commandés dans le futur, des baisses de prix lui seraient accordées. La norme IFRS15 prévoit que, dans ce cas, les prix de ventes soient moyennés sur la durée du contrat. L'application de ce retraitement impacte le CA reconnu (IFRS) par rapport au CA facturé, et ce même s'il est prévu de n'accorder de baisses de prix que dans le futur lorsque les volumes cumulés auront atteint certains seuils. L'application de cette norme impacte le CA et tous les agrégats du compte de résultat jusqu'au Résultat Net. Enfin, il est important de noter que des baisses de coûts ont déjà été négociées avec les fournisseurs permettant de garantir a minima le maintien de la marge sur ce contrat en 2025.

---

## **A propos de VusionGroup**

VusionGroup est le N°1 mondial des solutions de digitalisation du commerce, qui compte parmi ses clients plus de 350 grands Groupes de distribution alimentaires et spécialisés en Europe, Asie et Amérique du nord.

Les technologies IoT & Data développées par le Groupe permettent aux enseignes de transformer leurs magasins en de véritables actifs digitaux, fortement automatisés, pilotés par la donnée, et connectés en temps réel aux marques et aux consommateurs. Nos solutions améliorent la performance des points de vente, facilitent une collaboration plus fluide entre marques et enseignes, améliorent l'expérience client et des équipes en magasin, tout en permettant une réduction du gaspillage et de l'empreinte carbone du commerce.

VusionGroup comporte six familles de solutions qui exploitent tout le potentiel des technologies IoT, Cloud, Data et IA au service de la modernisation du commerce : SESimagotag (Étiquettes électroniques et digitalisation des étagères) et VusionCloud, Captana (vision par ordinateur et intelligence artificielle), Memory (analyse de données), Engage (publicité en magasin), PDigital (solutions logistiques et industrielles).

VusionGroup est membre de l'initiative Global Compact des Nations Unies et a obtenu en 2023 la certification Platinum d'EcoVadis, la référence mondiale pour l'évaluation RSE.

VusionGroup est cotée au compartiment A d'Euronext™ Paris Code Mnemo : VU - Code ISIN : FR0010282822

[www.vusion.com](http://www.vusion.com)

**Relations investisseurs :** Olivier Gernandt / +33 (0)6 85 07 86 81 / [olivier.gernandt@vusion.com](mailto:olivier.gernandt@vusion.com)

**Contact presse :** [vusiongroup@publicisconsultants.com](mailto:vusiongroup@publicisconsultants.com)

## Glossaire

### **EBITDA**

Il s'agit, pour le Groupe, d'un indicateur de performance qui présente le résultat opérationnel avant dotations aux amortissements des immobilisations retraité des quelques éléments de la période qui nuisent à la comparabilité avec les exercices antérieurs. Il présente également une bonne approximation du flux de trésorerie générés par les activités opérationnelles avant prise en compte des investissements et de la variation du besoin en fonds de roulement. À ce titre il est retraité des éléments non-récurrents significatifs ou qui ne donneront jamais lieu à décaissement.

### **Free Cash-Flow**

Il s'agit d'un autre indicateur de performance pour le Groupe qui est calculé de la manière suivante : EBITDA ajusté (-) investissements (-) variation du besoin en fonds de roulement (-) impôts.

### **Dette / Trésorerie Financière Nette**

Ces indicateurs définissent respectivement la position d'endettement financier net ou de trésorerie nette du Groupe calculée à partir des agrégats suivants dans le bilan consolidé : (-) Emprunts (-) Dettes locatives courantes et non-courantes (IFRS16) (+) Trésorerie et équivalents trésorerie.

Si le résultat est négatif alors le niveau des Emprunts et dettes locatives excède celui de la Trésorerie et équivalents trésorerie et on parle d'une dette nette ou endettement financier net. À l'inverse, Si le résultat est positif, alors le niveau des Emprunts et dettes locatives est inférieur à celui de la Trésorerie et équivalents trésorerie et on parle d'excédent de trésorerie nette.

### **Variation de la dette / trésorerie nette**

Il s'agit de la variation des positions de dette ou trésorerie constatée entre deux périodes. Cela correspond aussi au Cash-Flow de la période.

### **Besoin en Fonds de Roulement**

Le besoin en fonds de roulement est calculé à partir des agrégats suivants dans le bilan consolidé : (+) créances clients (valeur brute, avant dépréciation) (+) stocks et en-cours (valeur brute, avant dépréciation) (-) dettes fournisseurs (+) impôts courants (+) autres débiteurs courants (-) autres dettes et comptes de régularisation.

### **Prises de commandes**

Les prises de commandes représentent la valeur cumulée à date sur l'année des commandes d'ESL reçues des clients. Ces commandes sont valorisées sur la base des prix de vente négociés soit avant tout effet d'IFRS 15. Les prises de commandes intègrent également le chiffre d'affaires VAS à date.

---

### **Avertissement important**

Ce document comporte des données financières non auditées. Les agrégats présentés sont ceux habituellement utilisés et communiqués aux marchés par VusionGroup. La présente communication contient des informations et des déclarations prospectives. Ces éléments prospectifs comprennent les hypothèses sur lesquelles ceux-ci reposent, ainsi que des projections financières, des estimations et des déclarations portant sur des projets, des objectifs et des attentes concernant des opérations, des produits ou des services futurs ou des performances futures. Aucune garantie ne peut être donnée quant à la réalisation de ces éléments prospectifs. Les investisseurs et les porteurs de titres VusionGroup sont alertés sur le fait que ces informations et déclarations prospectives sont soumises à de nombreux risques ou incertitudes, difficilement prévisibles et généralement en dehors du contrôle de VusionGroup qui peuvent impliquer que les résultats et développements attendus diffèrent significativement de ceux qui sont exprimés, induits ou prévus dans les déclarations et informations prospectives. Ces risques comprennent notamment ceux qui sont développés ou identifiés dans les documents publics déposés auprès de l'Autorité des Marchés Financiers (AMF). L'attention des investisseurs et des porteurs de titres VusionGroup est attirée sur le fait que la réalisation de tout ou partie de ces risques est susceptible d'avoir un effet défavorable significatif sur VusionGroup. VusionGroup n'a pas l'obligation et ne s'engage en aucun cas à publier des modifications ou des actualisations de ces informations et déclarations prospectives. Plus d'informations détaillées sur VusionGroup sont disponibles sur le site Internet ([www.vusion.com](http://www.vusion.com)). Ce document ne constitue ni une offre de vente ni la sollicitation d'une offre d'acquisition de titres VusionGroup dans une quelconque juridiction.